



L A P R A S

LAPRAS SCOUT 導入ガイド2

スカウト戦略・運用フロー設計

Update : 2024/02/20

- ✓ LAPRAS SCOUT がどのような媒体か、イメージが湧いている


- ✓ 転職意欲「高」「中」へのアプローチを積極的に行う
特に転職意欲を変更したばかりのホットユーザー🔥を優先的に狙う、と把握できている

- ✓ LAPRAS SCOUTのアプローチ方法（興味通知・スカウトの併用）について把握できている

- ✓ LAPRAS SCOUTの「スカウト送信基準」について把握できている
 - 候補者の経験領域・希望条件とマッチしたスカウトを行う
 - 「候補者から反応を得る」という観点では、
求人内容 × ターゲティングのマッチだけではなく、スカウトでのパーソナライズ（not バラマキ）も大事

エンジニア採用 レイヤ別スカウト戦略

採用したいレイヤによって需要・供給バランスが異なり、スカウトの難易度も変わってきます

	スーパーハイクラス層	ハイクラス層	ミドル層	ジュニア層
ポジション例	CTO 技術顧問	VPOE テックリード エンジニアリングマネージャ	開発メンバー	実務未経験者 インターン・新卒
概況	ターゲット自体がかなり希少であり、現職でも重要ポジションに付いていることがほとんど	特に市場に存在する母数と比較して需要が多く、スカウトを日々受け取ることに慣れている層。専門スキルを活かせる技術的挑戦やキャリアアップ、報酬アップを求めるケースが多い	数年のエンジニア実務経験を積んでいる層。スキルアップ / やりたいことができる / 働きやすい環境を求めて転職するケースが多い	現在も比較的買い手市場であり、まだスカウトという手段が広がっていない領域。その分、スカウトを受け取り慣れていない層もある
おすすめアプローチ方法	1. X (Twitter) DM 2. 1通1通熱量込めたスカウト	1. 人事 × エンジニア連携のスカウト 2. X (Twitter) DM	1. 興味通知送信 → カジュアル面談打診 2. 求人ページからの流入	1. 求人ページからの流入 2. 興味通知送信 → カジュアル面談打診
アプローチで重視する軸	 <p>質 効率</p>			

1. 「採用優先度が高い」 × 「立ち上げやすい」 ポジションからスカウトを始める

- 「立ち上げやすさ」は、スカウト難易度から判断。ミドル>ハイクラス、母集団が多い職種からスタートする、を推奨
- いきなり全職種でのスカウトを始めるのではなく、立ち上げやすい職種で効果を出してから他職種へ横展開する、を推奨

2. スカウトポジションに対して、必要な運用リソースを確保する

- 1職種につき、「候補者検索」、「アプローチ判断&スカウトメモ」、「スカウト作成」の3工程でそれぞれ週1時間確保（スケジュールブロック）を推奨。運用初月は、それぞれ1.5-2時間確保ができると安心
- 多めにスケジュール確保をしておいて、足りるようであればスケジュールブロックを削っていくのがスムーズ

3. スタートダッシュでスカウトを短期間に送りすぎるのはリスク大！効果検証を細かく回す

- 運用開始2週間～1ヶ月の間は、送りすぎに注意。
効果が出ない状態でアプローチ量を増やすと、早期の母集団枯渇の原因となりうる
- 興味通知後のリアクション率・内訳、スカウト後の返信率を一度振り返ってから、それまでのやり方を継続するか、一度改善をいれるべきかをジャッジする

アクション量目安 / 月

興味通知 送信

40 件~/月

スカウト

12-20 件/月

カジュアル面談

2-3 件/月

運用2.3ヶ月で..

内定!



CVR 目安

興味あり率：5%

返信率：20-25%

※「興味あり」「未回答」合計

※15%を下回らない

面談で会えた方の要件マッチ率：50%↑

面談→選考移行率：25%~30%

[リードタイム目安]ミドル：~2,3ヶ月、ハイクラス：~3-6ヶ月

エンジニア採用の場合は、スカウト運用にエンジニアにも参画してもらうことで、「あなたに来てほしい理由」をより具体的にスカウトで伝えることができます



▼推奨運用フロー

サーチ→アプローチ判断
通過率目安：50%



「誰がどこの工程を担当するか」をバイネームで決定し、
運用に関わるメンバーへアナウンスしましょう



ルーティーン定着に向け、毎週固定で時間をとっていただく方を推奨しています

▼固定時間例



	月	火	水	木	金
人事	候補者ピックアップ			スカウトメッセージ作成・送信	
エンジニア		アプローチ 優先度決め& スカウトコメント作成			

- ✓ **運用責任者**：どの採用ポジションでスカウトを始めるか、を決定できている

- ✓ **運用責任者**：採用ポジションのスカウト難易度を認識し、必要なリソースを調達している

- ✓ **運用責任者**：オペレーションに沿って「誰がどこの工程を担当するか」を
バイネームで決定し、運用に関わるメンバーへアナウンスしている

- ✓ **運用に関わるメンバー**：運用に関わる方が、各自で作業時間を確保できている
 - 候補者ピックアップ：週1時間（初月は週1.5～2時間を推奨）
 - アプローチ判断・スカウトメモ作成：週1時間（初月は週1.5～2時間を推奨）
 - スカウト作成：週1時間（初月は週1.5～2時間を推奨）



LAPRAS SCOUT
初期設定 | 運用開始準備



next ▶ 運用開始 準備

確認資料		URL
1	ガイド1 LAPRAS SCOUTの媒体特徴	リンク
2	ガイド2 スカウト戦略・運用フロー設計	リンク
3	初期設定 運用開始準備	> 管理者向け リンク
		> 運用担当者向け リンク



現在地